

SMBCグループ IR Day

2021年6月23日

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.





本日のアジェンダ

13:30-13:35	■ 冒頭ご挨拶	グループCEO	太田 純
13:35-14:15	■ P3 リテール事業部門	執行役専務	山下 剛史
14:15-14:55	■ P12 ホールセール事業部門	執行役専務	金丸 宗男
14:55-15:05	休憩		
15:05-15:45	■ P20 グローバル事業部門	執行役専務	西崎 龍司
15:45-16:25	■ P26 市場事業部門	執行役専務	小池 正道

リテール 事業部門

執行役専務 山下 剛史

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



中期経営計画の進捗

財務目標

業務純益

2022年度目標
3,050億円

2019年度比
+350億円

ROCET1

2022年度目標
12%

リスクアセット

3カ年増減
+0.4兆円

前中計期間
▲0.3兆円

KPI

	20年度	前年比	22年度
ストック収益資産残高*	16.7兆円	+3.1兆円	18兆円
買物取扱高	20.8兆円	+0.4兆円	31兆円
カードローン残高	1.7兆円	▲0.1兆円	1.9兆円
SMBCダイレクト利用者数	730万人	-	800万人
利用率	42%	-	45%
店舗ネットワーク 合理化効果	△70億円	-	△250億円

20年度実績

	20年度	前年比
業務粗利益	11,274億円	▲487億円
経費	▲9,104億円	△241億円
(経費率)	80.8%	▲1.3%
業務純益	2,192億円	▲244億円
ROCET1	9.4%	+1.6%
リスクアセット	12.3兆円	+0.1兆円

主な取組

資産運用

- マーケットの追い風を捉えて、販売を拡大・計画前倒しで営業モデル改革を展開（富裕層対応力強化）

決済

- 消費減退下、ニーズを着実に捕捉し業容拡大（ナンバーレスカード等、新商品・サービスを投入）

コンシューマーファイナンス

- 残高の大幅な減少に対し、デジタル投資等、新たなニーズへの対応を継続

新規事業

- エルダープログラム（21/4～）

* 預かり残高に応じて、信託報酬等、運用収入が生じる商品残高（ファンドラップ・投資信託・外貨預金・保険等）

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

4

まず、中計について、ご説明します。

コロナによるマイナス影響はあるものの、中計の財務目標は不変です。
業務純益3,050億円、ROCET1で12%を目指していきます。

昨年度、粗利益では、決済、コンシューマーファイナンスにおいてコロナ影響を大きく受け、前年比500億円近い減益になりました。

経費では、業績連動経費の下振れは当然としても、リモート・デジタルの活用等により、ベース経費の削減を進めました。

また、与信コストは、コンシューマーファイナンス分野においてコロナで消費が落ち込み、さらに、個人の手元資金が潤沢になったため、貸倒が低位に推移し、大幅に減少しました。

結果、事業部門全体では、償却・引当後利益で前年比プラスを確保しています。
さらに、リスクアセットも横ばいに留まったことから、ROCET1は改善し、9.4%と高い水準を確保しています。

ここからは、今後、どのように安定的に収益をあげていこうとしているのかについて、ご説明したいと思います。

2022年へのロードマップ

戦略の骨子

外部環境

厳しい業務環境の継続

● マイナス金利／資金余剰 ● 薄利化 ● 競争激化

低成長の国内における貴重な成長機会

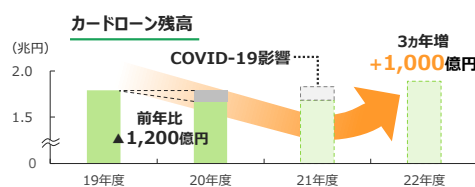
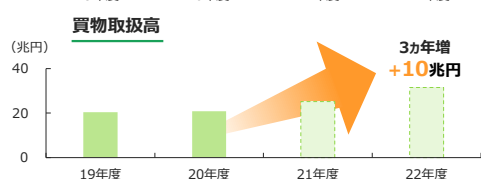
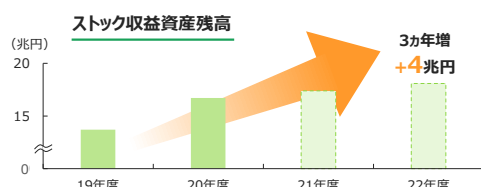
● 貯蓄から資産形成 ● 人生100年 ● デジタル・キャッシュレス

マーケット平均を超える成長

グループベースのコスト構造改革

商品・サービス差別化 / デジタル化推進

KPI



店舗ネットワーク合理化効果

22年度
△250億円

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

5

我々を取り巻く環境は、マイナス金利の継続、手数料の薄利化、さらには、ネット関連業種の参入による競争激化等、厳しい環境が持続する認識です。

これまで、一定の成果を上げてきていますが、貯蓄から資産形成・資産運用への流れ、人生100年時代、高齢化を睨んだニーズの拡大、デジタル・キャッシュレスの進展など、我が国においては貴重な成長マーケットで戦っています。

以上の認識を踏まえ、マーケットを超える成長の実現、グループベースのコスト構造の改革による強靱な体制の追求、お客さま起点での商品・サービス、そしてデジタル化推進により、我々の強いグループ各社を最大限活かすことで業界No1の地位を確固たるものとしていきたい、というのが基本線です。

一方、中計最終年度の目標達成に向けては、コロナ影響も踏まえた、一定のファインチューニングが必要です。

具体的な戦略は後程ご説明しますが、昨年度、堅調に推移した資産運用は、中計を上回る目標を目指して伸ばしていきます。

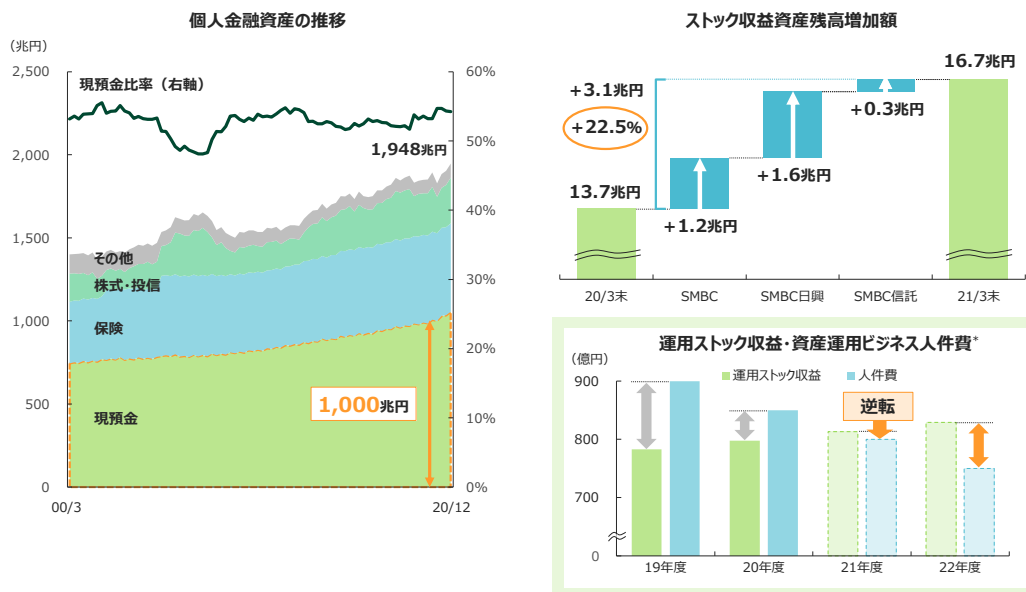
買物取扱高は、コロナ禍でも、ECマーケットの売上増加や、スーパーなどの日常利用のキャッシュレス進展を捉えて踏ん張れましたので、今後の消費回復局面を捉えて中計のキャッチアップを目指していきます。

昨年度に大きく残高を落としたカードローン、リボ・キャッシングも含めた、コンシューマーファイナンスは、消費が回復しても、残高が戻るまで一定の時間を要します。

従って、この穴を、先程申し上げた、資産運用のアップサイドに加え、店舗改革の追及、経費削減施策の投入で埋めて業務純益を確保しつつ、与信コストやリスクアセットの水準もコントロールすることで、ROCE1目標の達成を目指していきます。

資産運用ビジネスのサステナブルな成長

グループベースのストックビジネスへの転換



* 運用ストック収益は21年度管理制度に基づき算出。人件費は資産運用ビジネスに従事する人員数をベースに試算

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

6

ここからは、ビジネスライン毎の取組を簡単にお話します。

まず、資産運用です。

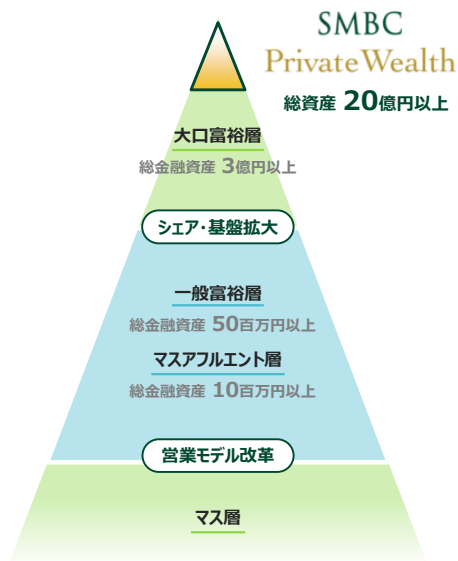
左側のグラフにお示しの通り、1,000兆円の現預金という個人の金融資産は、ある意味、我が国にとって大きな機会損失であり、我々は、金融資産を活性化させて国内経済への仲介機能を発揮し、お客さまの健全な資産形成のサポートを果たしていく意義がある、と考えています。

昨年度は、右上にお示しの通り、銀行がお客さまの開拓、SMBC日興・SMBC信託が高度な資産運用や外貨ニーズへの対応を行うことで、グループベースでストック収益資産を大きく拡大しています。

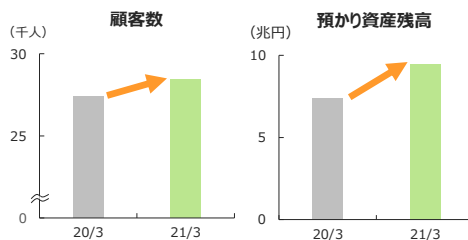
相場動向でボラティリティも一定あるビジネスですが、右下にお示しの通り、着実なストックの積上により、今年度には、ストック収益で人件費をカバーする見込みであり、資産運用ビジネスの持続的な成長の実現に向けて取組を進めていきます。

資産運用ビジネスのサステナブルな成長

■ SMBC日興を起点としたグループベースでの企画・推進強化



SMBC Private Wealthの進捗*



グループ連携の強化

■ SMBC日興・SMBCの商品仕入れ機能の統合によるグループ商品戦略の強化

- FGウェルスマネジメント商品企画部を設立
第一号商品の投資信託を
グループで21/6より取扱開始

PIMCO グローバル・ターゲット戦略債券ファンド
2021-06 (確定追加型)
追加型投資 / 内外 / 債券

■ SMBC日興のノウハウを活用したSMBCの開口拡大

- SMBCに証券営業部を設置し、SMBC日興の人員を配置

* 各社PBの実績に基づく。預かり資産残高は時価をベースとした金額

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

7

戦略のポイントはグループベースです。

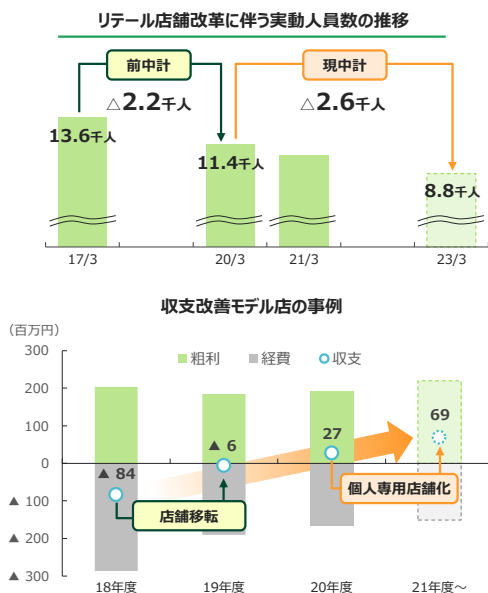
SMBC Private Wealthでは、
企業オーナーを中心とした取引を拡大して、
さらに、今年度は企画・推進体制を強化しています。

商品では、グループでの投資信託第一号として、
PIMCOグローバルターゲット戦略債券ファンドをSMBC日興・SMBCで取扱開始しました。

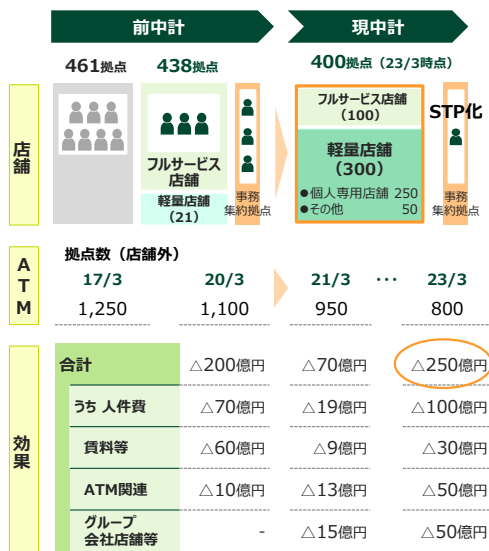
また、顧客アプローチについては、SMBC日興の中核戦力がSMBCに出向し、
岩盤である預金のお客さまを開拓する取組を始めるなど、
証券の強みを活かしたグループフロント体制の取組も始めています。

店舗改革への取り組み

店舗改革の効果



コストコントロールの進捗



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

8

次に、他行に先駆けて取り組んでいる店舗改革についてご説明します。
お客さまの利便性を維持・向上しながら、銀行のプロセスを徹底的に変え、
効果の発現に取り組んでいます。

この中計期間では、実働ベースで、前中計を上回る△2,600人の効率化を図ります。
これは、採用抑制等を通じて、ネットで人件費削減を実現するものであり、
グループ全体の人員削減計画である△7千人の4割弱を占める取組です。

こうした人員効率化に取り組むとともに、
コンサルティング強化を通じたトップラインの拡大も図ることで、
店舗収支の改善に努めています。

左下は、実際の支店の例ですが、店舗移転による賃料削減、人員効率化とともに、
個人専用店舗化により店頭での相談数を1.5倍にすることで、
トップラインを上げ、収支向上を実現した例です。

余談ですが、昨年より、リテール事業部門の支店長には、
ステークホルダーを意識した「リテールビジネス・ビューポイント」と銘打った各種指標、
特に、こうした支店の収益状況を還元しながら拠点運営にあたらせています。
店舗コストをコントロールした上で、他行撤退を捉えた新規開拓も図る等、
お客さまとの接点拡大に努めていきます。

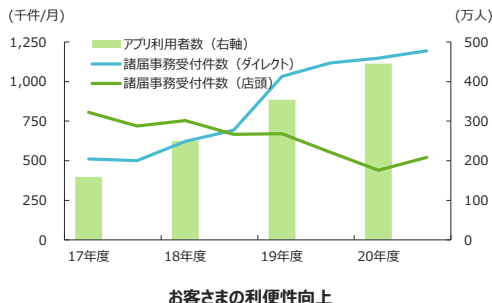
以上の取組により、コスト削減は、前中計を上回る△250億円を実現いたします。

また、ATM事業は、現金利用者が減少する中、
利用手数料で支出を賄えず、収支は赤字が継続していました。
三菱UFJ銀行との共同ATMによる店舗外ATMの削減に加え、コンビニ手数料改定も行い、
この数年で100億円近い改善を進めている状況で、
ほぼ収支フラットが見えるところまで改善させてきています。

デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進

■ 事務手続のデジタルシフト

- お客さまのニーズの変化にあわせ、デジタルチャネルを強化



■ 予約サービス

20/7月より全店展開（本邦初）

月間約6万人がご利用



■ SMBCダイレクト・アプリのチャット機能

お客さまとの双方向のコミュニケーションを実現

■ グループベースでのアプリ連携強化

SMCC、SMBC日興の明細・残高の一元管理

■ 店頭コンサルティングの強化

- 緊急事態宣言期間も含め、店頭コンサルは着実に拡大

	19年度	20年度	成長率*
店頭販売額	7,900億円	8,500億円	110% (130%)
店頭積立契約件数	22千件	33千件	150% (180%)

デジタルツール拡充



マネープランシミュレーション

- 将来起こることも含めて、全体的に考えることが出来て有難い
- 5～10年後の資金が十分確保できていることが分かり、お金の余計な心配が解消された

50代

70代

* 括弧内は20年4-6月（緊急事態宣言期間中）を除く成長率

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

デジタルトランスフォーメーションの推進です。

リテールビジネスでは、攻めと守り両面で、デジタル化の推進が必要となります。

これまで、SMBCダイレクト、スマートフォンアプリでできることを増やしてきた結果、事務手続は着実に、店頭からデジタルチャネルへシフトしてきました。

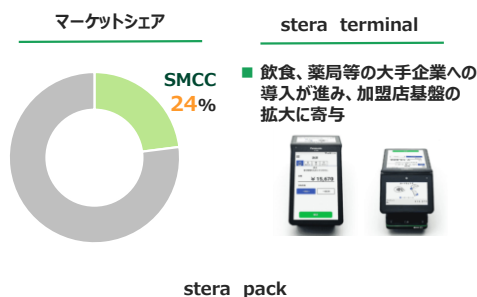
さらに昨年度から、予約サービスを活用して頂き、

来店についても待ち時間なく、スムーズな手続を実現しました。

事務対応時間の短縮により、ヒアリングやコンサルティング提供の時間も増えてきており、結果、店頭の実績を大きく伸ばしています。

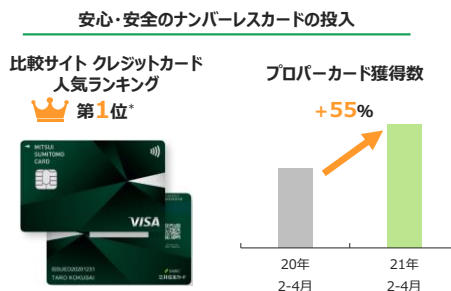
ペイメントビジネスにおけるNo.1の地位確立 – 決済ビジネス

■ アクワイアリングにおける圧倒的な地位確立



- 中小企業向けサブスクリプションサービス
- **業界最安水準**
- 豊富なキャッシュレス決済
- 集客・販売促進にも対応

■ イシューング強化に向けた商品・サービスの拡充



お得・便利なサービスの提供とラインナップ

Vポイントの活用



VisaのApple Pay対応
21/5開始



Google Pay対応
19/9開始



* 21/6/18時点

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

10

次にペイメントビジネスです。

キャッシュレスマーケットは、コロナ禍による消費低迷を受けましたが、キャッシュレス化の進展、その中でのクレジットカードがメインの使われ方というシナリオは変わっていません。

緊急事態宣言で対面取引が減り、EC売上が増えたのはイメージしやすいと思いますが、日常シーンにおいても、Apple Payにクレジットカードを紐づけてタッチ決済する、〇〇Payのチャージにクレジットカードを利用する等、クレジットカードを直接利用するだけでなく、支払手段に紐づけながら利用することが増えてきています。

我々はEC取引を押さえるとともに、最新の商品・サービスをお客さまに提供することによって、カード決済の市場シェアを順調に拡大しています。

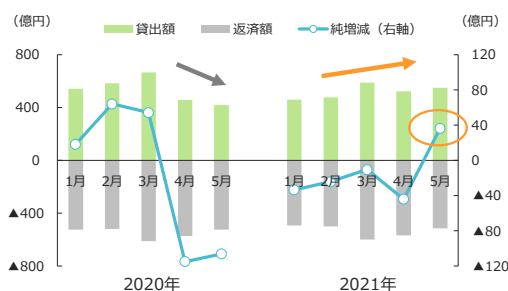
加盟店においては、アクワイアリングで国内No.1という強みを活かして、引続きマーケットをリードしていきますが、その軸となるのは、次世代決済プラットフォーム「stera」です。提案企業からも評価を頂いており、導入を確実に広げていますが、今般、大手だけではなく、中小加盟店の開拓注力のため、業界で最安水準の「stera pack」を投入しました。

利用者サイドにおいては、コロナ禍の非接触ニーズも的確に捉え、安心・安全のナンバーレス・カードが月間で発行数がNo.1になったほか、プロパーカード全体でも、獲得数を大幅に伸ばしています。

更には、「Vポイント」の利得性や、非接触決済手段の利便性の提供等の訴求を通じて、グループベースでペイメントビジネスを加速しマーケットの成長を確りと取り込んでいきます。

ペイメントビジネスにおけるNo.1の地位確立 –CFビジネス

残高反転の兆し



DXの加速*

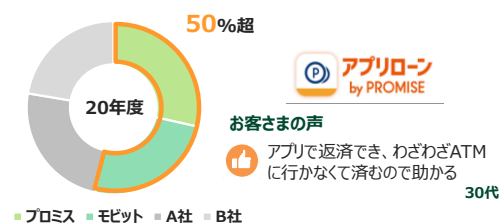
SMBCCF	16年度	20年度
新規会員WEB比率	70%	90%
アプリ利用率	20%	70%
20代・30代構成率	60%	70%

SMBC

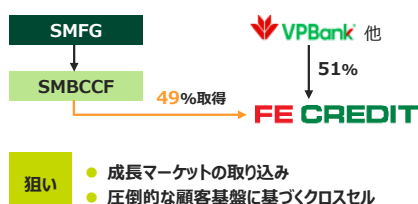
SMBCカードローンのDX推進

	申込	契約	借入	返済
As is	ACM/Web	ACM/郵送	カード	カード
To be	Web完結化			

圧倒的な新規申込シェア



バトナムFE Creditへの出資



* 各比率は、SMBCコンシューマーファイナンスの実績の概数。ACMは、Automatic Contract Machineの略。自動ローン契約機

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

11

次にコンシューマーファイナンスビジネスです。

今回のコロナ影響により、業界最大シェアの我々は、グループベースで残高が約1,200億円剥落しました。

しかしながら、水準が下がる中でも、申込のシェアは維持・向上しており、足元では、個人消費の回復に合わせ、5月よりグループ合算のカードローン残高が反転しています。

今後も、SMBCCFやSMBCモビットのデジタル先進性に磨きをかけながら、銀行カードローンに関しても、申込・契約フローのWeb完結化、アプリのUI/UX改善等のデジタル化を推進していくことで、競争力を強化し、消費回復に伴う需要の戻りを着実に捉えていきます。

また、先般発表させていただいた通り、成長マーケットを取り込むために、海外の個人向けローンのマーケットに対しては、グループのノウハウを結集しつつ、地場の大手企業との提携を通じ、積極的にファイナンスニーズを取り込んでいきます。

ホールセール 事業部門

執行役専務 金丸 宗男

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



中期経営計画の進捗

財務目標

業務純益	ROCET1	リスクアセット
2022年度目標 4,050 億円	2022年度目標 9%	3カ年増減 +1.1 兆円
2019年度比 +450 億円		前中計期間 ▲0.6 兆円

KPI

	20年度	前年比	22年度
ベース収益増減率	+5.4%	—	3カ年 +3.8%
戦略分野ファイナンス・投資 取組額 ^{*1}	1.3兆円	+0.1兆円	累計 4.4兆円
法人向けデジタルソリューション関連提供社数	9.7千社	+6.6千社	10千社
同トラザクシヨンプォリウム	9.5千件	+8.8千件	13千件
サステナブルファイナンス	0.9兆円	—	累計 1.4兆円
日系M&A件数 リーグテーブル ^{*2}	2位	+2位	2位

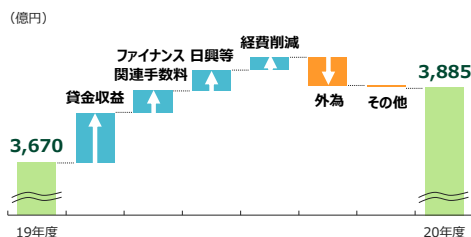
*1 戦略分野ファイナンス（LBO・PF・NRL・REIT・DIP）の投入金額を測定

*2 100億円以上

20年度実績

	20年度	前年比
業務粗利益	6,349億円	+148億円
経費	▲2,999億円	△37億円
(経費率)	47.2%	△1.7%
業務純益	3,885億円	+215億円
ROCET1	5.6%	▲4.6%
リスクアセット	33.4兆円	+2.6兆円

20年度業務純益（前年比）



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

13

まず、中計の進捗状況です。

左上に中計における財務目標をお示しています。

業務純益で450億円の増益、ROCET1は9%を維持する計画としています。

これらの実現に向けて、今年度取り組んでいく主要なビジネス戦略は後ほどご説明します。

20年度実績についてご説明します。右下の業務純益のグラフをご覧ください。

昨年度は、コロナ禍という未曾有の事態の中で、

お客さまの業務継続に資する支援を含め、円滑な資金供給に注力しました。

また、社会全体、とりわけお客さまのビジネスが構造的な変化に直面する中、

様々な経営課題解決に向け、グループ一体で向き合い、多くの案件が結実した結果、

貸金収益や関連手数料が増益となり、

経済活動の停滞による外為収益などの減益はあったものの、

業務純益は前年比215億円増益の3,885億円となりました。

SMBCだけでなく、SMBC日興をはじめとした、グループ各社でも計画を達成しており、

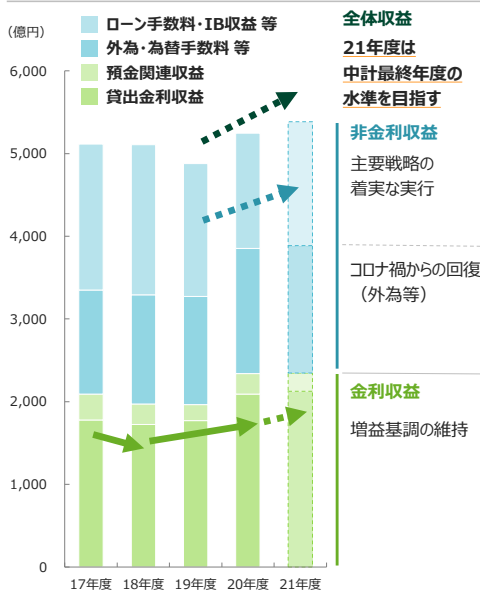
中計のスタートとして弾みをつけられたと考えています。

スライド中段、ROCET1は5.6%と、残念ながら、

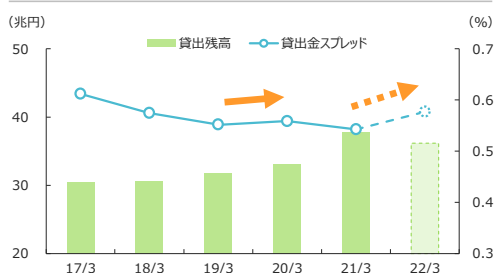
クレジットコストの増加により前年比低下しました。

21年度計画

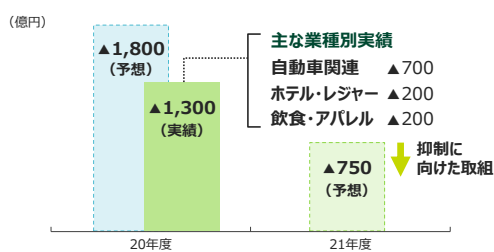
収益計画 (SMBC) *



貸出残高推移／貸出金スプレッド



クレジットコスト抑制



* ホールセール部門対顧客連粗利益

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

14

今年度の収益計画について、ご説明します。

金利収益は、19年度に反転した後、20年度においても、貸出金投入時の採算・利ざやを意識した運営に加え、コロナ禍での資金繰り要請への積極的な支援もあり、増益を果たしました。今年度も足許の動きは堅調で、増益トレンドを維持できると見えています。

更に、非金利収益についても、主要戦略を着実に実行することで増益を目指し、全体として、中計最終年度の収益水準を1年前倒しで達成することにチャレンジします。

貸出金スプレッドは19年度に反転した後、20年度はコロナ禍での低利ざやの短期貸出金の影響が大きく、一時的に低下しています。従来より、利ざや重視の運営を続けていますが、21年度は、大企業を中心に、これまで膨らんだ短期貸金や、大口のブリッジファイナンスの返済が進むことに加えて、クロスボーダーM&AやLBO等の成長領域に対して積極的にアセットを投入することで、利ざやの改善を見込んでいます。

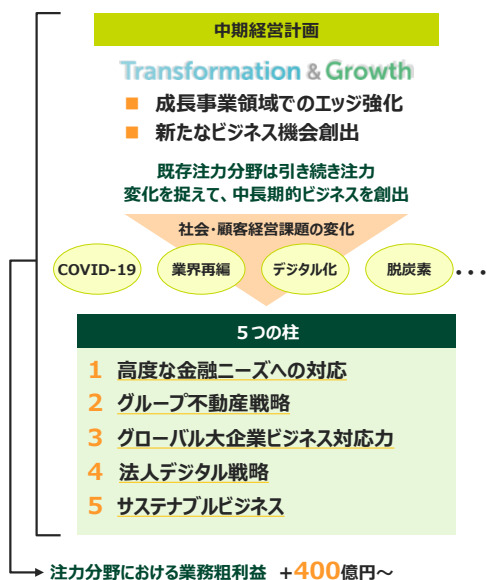
残高についても、前向きな資金需要や成長領域への貸出を積み上げることで、一定程度維持し、貸金収益全体では増益を維持したいと考えています。

20年度のクレジットコストは、大口与信先を中心にきめ細かく対応してきましたが、政府の手厚い支援等もあり、予想していた水準よりも大幅に下回って着地しました。今年度は▲750億円で計画していますが、これは、国内のワクチン普及の遅れ等を背景として、不透明な環境が当面続くという認識の下で策定したものです。

足許では目立ったクレジットコストが生じておらず、ワクチン普及により経済活動が早期回復すれば、計画を下回って着地する可能性もあると考えています。いずれにせよ、きめ細かい個社管理の継続に加え、政府系金融機関との連携や、再生専門部署の活用等を通じて、お客さまの企業価値向上・劣化防止に注力します。

21年度主要戦略／高度な金融ニーズへの対応

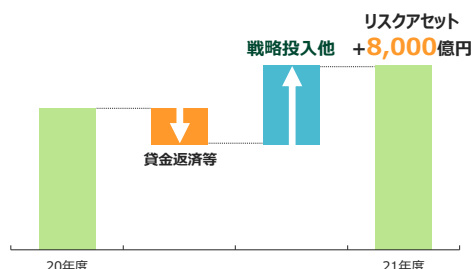
21年度主要戦略



高度な金融ニーズへの対応（リスクテイク）



リスクアセット計画



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

15

ここからは、今年度注力する主要施策について説明します。

中計では、Transformation & Growthをキーワードに、成長領域に対する対応力を強化するとともに、新たなビジネス機会を創出するための態勢の整備を進めてきました。

コロナ対応、事業再編、サステナ、DX、事業承継等、お客さまの経営課題は枚挙に暇はありませんが、これらを的確に捉え、更なる成長を実現するため、中計における既存の注力施策に5つの施策を加えました。これらにより21年度において、400億円を超える規模のトップラインの成長にチャレンジします。

主要施策の1つがスライド右上、高度な金融ニーズへの積極的なリスクテイクです。

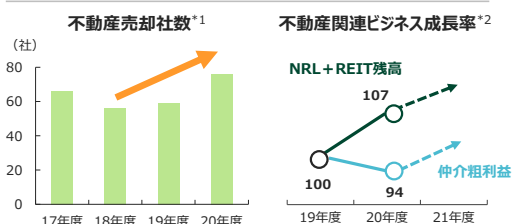
コロナ影響が長期化する中、事業再編や資本増強、企業再生ニーズが顕在化しています。大型化するLBO、グローバルM&A等への対応を強化すると同時に、資本性ファイナンスや再生ファイナンス等を手掛けるスペシャライズドファイナンス部を立上げ、リスクを適切にコントロールしながら、お客さまのニーズに応じたソリューションの提供を進めます。

リスクアセットは、21年度、コロナ関連の短期貸金等の返済で生じた余力も含めて、ネットで8,000億円の増加を計画しています。

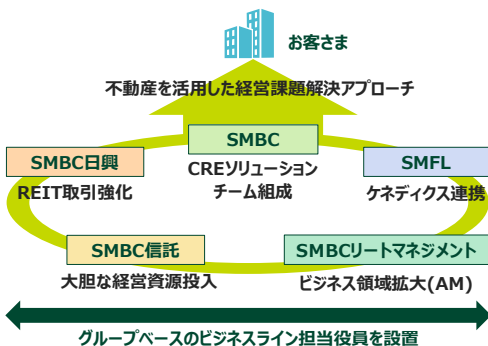
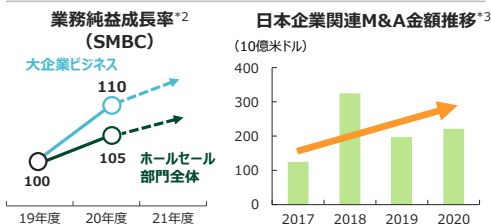
採算性やリスクアセットを意識しながら、成長に繋がるアセットを確り投入していきます。

グループ不動産戦略／グローバル大企業への対応力強化

グループ不動産戦略



グローバル大企業への対応力強化



*1 東京商工リサーチ2020年度「東証一部・二部企業 不動産売却」調査

*2 19年度実績を100とした時の各年度の成長率 *3 Refinitiv (金額はランクドベース、自社株買い・不動産取得を除く)

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

16

グループ不動産戦略について説明します。

足許、不動産の売買は活発に行われており、上場企業保有の不動産の流動化や売却等における仲介やリース等を中心に、成長機会があると考えています。

幅広い顧客基盤を持つSMBCが、CREを切り口とした経営課題解決のアプローチに取り組み、グループ一体となったソリューションを通じて、ビジネスに繋げていきます。加えて、各社の機能強化や拡充、とりわけ仲介ビジネスの強化やアセットマネジメント業務の業容拡大に取り組んでいきます。

事業部門の目標を達成するためには、大企業ビジネスの更なる成長が不可欠です。一例として右上に本邦企業が関連するM&Aマーケットの推移をお示ししていますが、グローバル化・大型化が進む、M&Aを確り取り込むことも重要だと考えています。

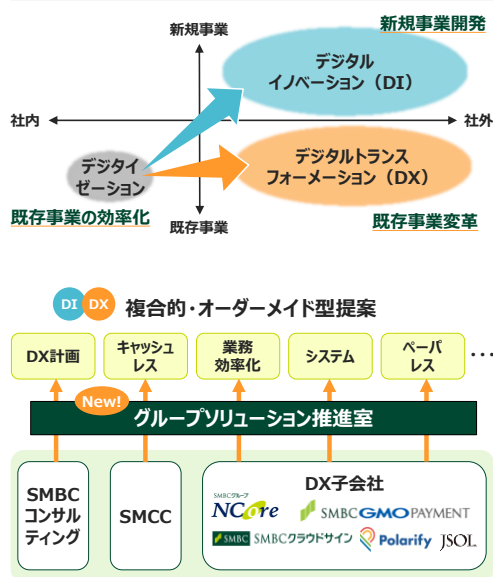
20年度は、大型クロスボーダーM&Aファイナンスにおいて、ブリッジファイナンスから内外ボンドテイクアウトまで、グループ一体でリードアレンジを実現した事例もあり、手応えを感じています。

こうしたM&Aに限らず、成長する大企業取引にプロアクティブに対応するため、SMBC日興ではシングルカバレッジ体制を整備するとともに、銀証・内外連携によるグループ・グローバルベースでのセクターアプローチを行う枠組みとしています。

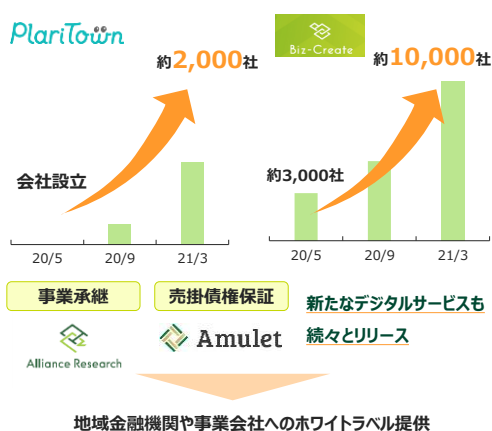
同時に、仕掛け提案を支えるインフラ・ツールの整備、また、証券・海外・プロダクトといった各種知見を持つ大企業カバレッジ人材の計画的な育成を進めていきます。

法人デジタル戦略

DX・DIニーズへの対応



法人デジタルプラットフォーム



法人向けキャッシュレスサービス

コロナ禍を契機にした非接触・効率化ニーズの高まり



ここからは、ホールセール事業部門が中長期的に成長するための新たなビジネス領域の創出という観点から説明します。

まずは、法人デジタル戦略です。

大企業のお客さまを中心として、デジタル活用においては、従来の業務効率化に留まらず、新規事業開発、既存事業変革を目的としたDI・DXニーズが高まっています。

そうしたお客さまのニーズに対応するため、デジタル関連のグループ各社の人材が集まったグループソリューション推進室を立上げました。

SMBCグループの強みである、キャッシュレスやDX子会社による多様なソリューションを活かした、ワンストップで複合的な提案を通じて、お客さまのDI・DXの取組を支援していきます。

続いて、デジタルプラットフォームビジネスです。

昨年度立ち上げたプラリタウンを始め、プラットフォームの利用社数は急激に拡大しています。今後も新たなサービスのリリースや、地域金融機関への販売や事業会社との連携を通じて、将来的な収益に寄与するサービス範囲をより一層拡げていきます。

また、コロナ禍を契機としてニーズが高まっている、法人キャッシュレスについては、SMCCを中心として、他社にない様々なサービス提供を通じて、競争力強化を進めていきます。

サステナブルビジネスの推進

SMBCグループが目指す姿

サステナビリティに対する社会的要請の高まり

お客さまの経営課題

- ESG経営
- 非財務情報開示
- 脱炭素対応

中長期的な金融イベント捕捉

事業再編
大型設備投資
M&A IPO
サプライチェーン見直し

エンゲージメント・ソリューション

コンサルティング

サステナブルファイナンス

GREENxGLOBE Partners

脱炭素ソリューション

グローバルネットワーク × グループベースのソリューション提供



ノウハウ・知見共有
海外



*1 預金を再生可能エネルギー等の「グリーン適格プロジェクト」に対する融資に充当し、運用状況について第三者機関より定期的に評価を取得するスキーム

*2 地球環境等に関する目標を達成できなかった場合に寄付金を支払うスキーム *3 2021/6/11現在

サステナブルファイナンス

1 グリーン

- グリーンファイナンス
- グリーン預金^{*1} **本邦初**

2 トランジション

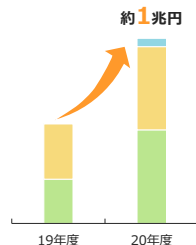
- 金融面からカーボンニュートラルに向けた移行を支援
- サステナビリティ・リンク・ボンド（寄付型）^{*2}の実行 **世界初**

3 インパクト

- PIF原則適合型融資商品導入
- 英AIM社（ESG債）**New** 日本法人開設（21/6月）

グリーンファイナンス取組金額（国内）

■ 融資 ■ 債券 ■ リース



GREENxGLOBE Partners

パートナー企業数

47社 20/9月 → 146社 21/6月^{*3}

水素社会の実現

Hydrogen Council



中部圏水素利用協議会

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

18

サステナブルビジネスです。

脱炭素への取組など、サステナビリティは、今や国を挙げた重要課題であり、お客さまのビジネスのこれからを大きく変えてしまうゲームチェンジャーの要素になっています。

グループシンクタンクやサステナブルビジネスの専門部隊を中心に、グローバルネットワークを活かした知見・ノウハウを収集すると同時に、お客さま毎の問題意識にあったエンゲージを開始しています。

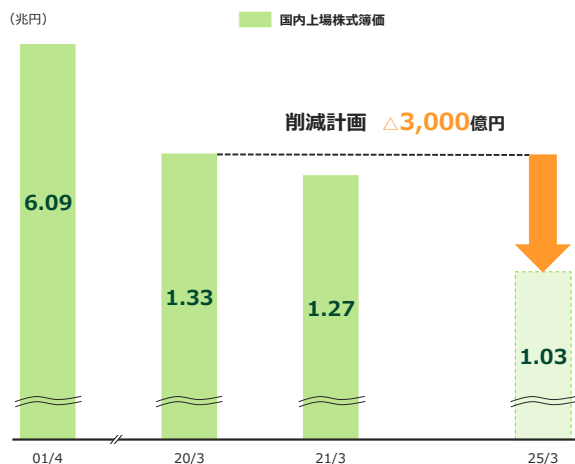
昨年度、ESGを切り口として成長のストーリーを訴求することで、投資家から高い評価を得たIPOの事例もありましたが、サステナビリティを足掛かりとして、設備投資や事業再編、IPO等大きな金融イベントに繋げ、この分野に関するファーストコールバンクを目指します。

スライド右側では、SMBCグループで支援しているソリューションの一部をお示ししています。

20年度 1 兆円実行したグリーンファイナンス、本邦初のグリーン預金を始め、財務・非財務両面からのソリューション提供を通じて、サステナビリティを切り口とした経営課題にアプローチしていきます。

政策保有株式

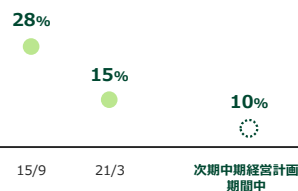
2025年3月までの5か年で△3,000億円削減が目標。20年度は△550億円を削減



削減状況

前削減計画 (15/9-20/9)	5,100億円
現削減計画 (20/3-)	
削減額	550億円
未売却の売却応諾残高	540億円
削減・応諾済総計	1,090億円

CET1 *に対する株式の比率



* バゼルⅢ完全実施基準、除くOCI

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

19

政策保有株式の削減については、
昨年4月からの5か年で3,000億円削減する計画としています。
昨年度はコロナ影響もありましたが、概ねインラインで進捗しています。

今後も、東証再編といった旬なトピックを捉えつつ、引き続き、
お客さまと確り対話を行い、ご理解を頂きながら、丁寧に計画を進めていきます。

グローバル 事業部門

執行役専務 西崎 龍司

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



中期経営計画の進捗

財務目標

業務純益	ROCET1	リスクアセット
2022年度目標 4,300 億円	2022年度目標 9%	3か年増減 +2.5 兆円
2019年度比 +700 億円		前中計期間 +5.8 兆円

KPI

	20年度	前年比	22年度
CIB ビジネス			
欧米非日系コーポレート 資産効率改善 ^{*1}	2.2%	+0.5%	1.8%
米証IG債引受シェア	2.1%	+0.4%	3.0% (10位相当)
MF対象国収益	973億円	▲37億円	1,160億円
アジア エッジ			
アジアデジタル バンキング預金残高	1,049億円	+525億円	1,580億円
海外トランザクション バンキング収益 ^{*2}	662億円	+71億円	680億円

*1 資産効率 = 粗利益 ÷ (アセット + コミットメントライン)、20年度管理制度に基づき算出
*2 金利影響調整後(内部管理ベース)

20年度実績

	20年度	前年比
業務粗利益	7,237億円	+429億円
経費	▲3,833億円	▲124億円
(経費率)	53.0%	△1.5%
業務純益	3,667億円	+39億円
ROCET1	6.2%	▲1.3%
リスクアセット	35.6兆円	▲0.1兆円

中計主要施策の進捗

CIBビジネス	■ グローバルセクター運営開始 ■ 流動性支援艇子にIG債シェアアップ ■ 債券S&T体制確立に向け、SMBC日興証券(米)増資
アジアエッジ	■ アジアフランチャイズの拡大 ● (ベトナム) FE Credit出資 ● (シンガポール) ARA Asset Management出資
サステナビリティ	■ グリーンローン: グローバルリーダース2位(20年度)
デジタル	■ 貿易金融プラットフォーム整備 ● Marco Poloで世界第一号案件実行

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

中計の財務目標です。

コロナ影響が継続していますが、環境変化に合わせて施策を進め、目標は変更せず、その達成に向け取り組んでいます。

KPIは、マルチフランチャイズ対象国収益を除き、順調に進捗しています。

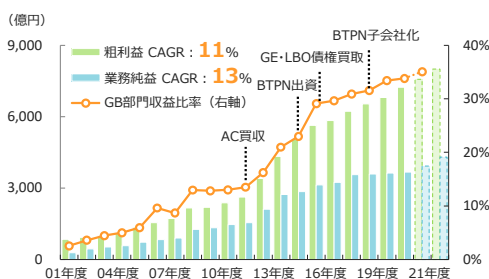
20年度の実績につきましては、CIBビジネスの伸長でコロナ影響をカバーし増収増益を維持、経費率も前期を下回る水準で着地しています。

中計主要施策の進捗については、次ページ以降で詳細をご説明致しますが、CIBビジネス、アジアエッジの取組が進んだほか、サステナビリティやデジタル等、注力分野でも着実に成果を上げることが出来ました。

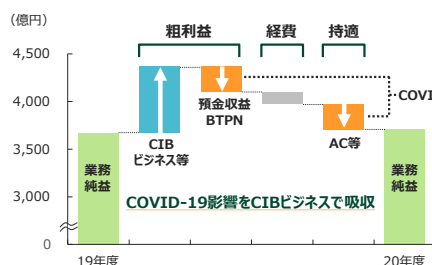
総じて、昨年度はコロナの影響を大きく受けた年でしたが、環境変化を捉えた部門運営により、中計施策進捗に手応えを感じた一年でした。

成長追求と効率的なビジネス運営

業績推移：成長追求

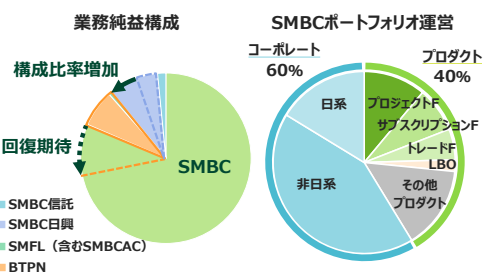


20年度業務純益要因分析

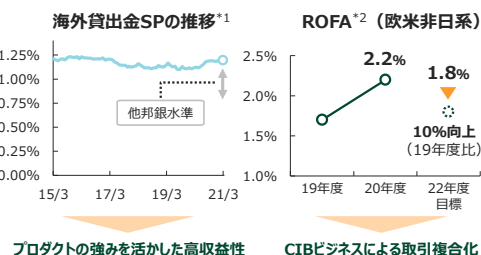


*1 月次・ストックベース
 *2 Return on Funded Asset

総合力強化と収益性の高いポートフォリオ運営



効率的なビジネス運営



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

22

グローバル事業部門の業績は、2001年のSMBC発足以来、粗利・業純とも、一貫して増収増益トレンドを維持しています。グループの成長ドライバーとして、効率性向上に取り組みつつ、業容拡大を追求しています。

20年度の業務純益は、預金収益減少やBTPNの粗利益伸び悩みと、持分法適用関連会社のSMBCACが主な減益要因となりましたが、大口クロスボーダーM&A案件の獲得や流動性支援を梃子とした、債券引受等CIBビジネスの伸長により、前期比増益を確保することが出来ました。今後は感染の鎮静化に伴い、相応の回復が見込めるものと考えています。

20年度海外業務純益におけるグループ各社の寄与度についてです。海外の業容拡大において、SMBC以外の業務も伸ばしていきたいと考えていますが、20年度は、CIBビジネスが全体の業績を牽引したことから、SMBC日興が占める比率は4%から10%に拡大しました。21年度はSMBCACやBTPNの業績回復が見込まれ、グループ総合力の拡充は着実に進んでいるものと判断しています。

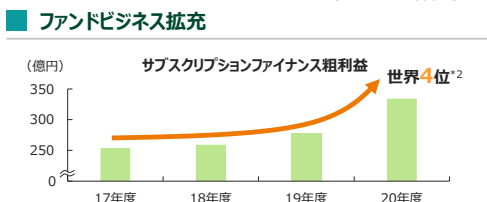
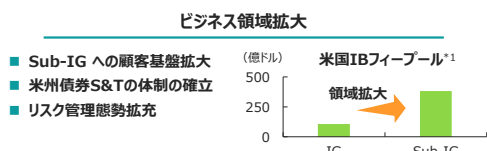
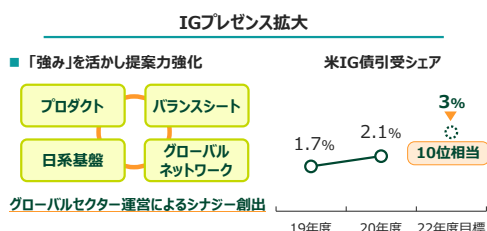
アセット運営については、プロジェクトファイナンスやトレードファイナンス、サブスクリプションファイナンスといった強みのあるプロダクトにアセットを投入しており、リスク分析能力に裏打ちされたリスクテイクが出来ていると自負しています。こうしたポートフォリオ構成により高い収益性を確保しています。

収益性・効率性については、前年度はコロナ影響によりマーケットが大きく変動する中、各地域の景況・資金ニーズに応じた機動的なアセットアロケーションを行うことで、貸出金スプレッドを引き上げることが出来ました。

欧米非日系コーポレートについて、貸出投入額に対するリターンを図る指標として、ROFA・資産効率をKPIとしています。CIBビジネス推進による証券ビジネス獲得を主因とした取引複合化により、20年度の資産効率は19年度比0.5%向上しました。強みである収益性・効率性については引き続き拘りを持って取り組んでいます。

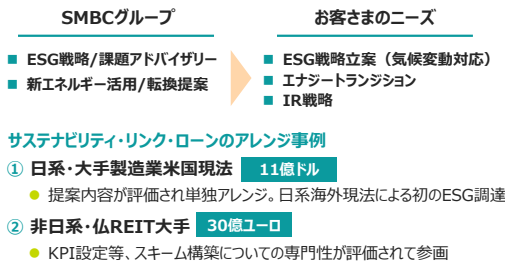
CIBビジネス強化

海外証券強化による成長ポテンシャルの具現化

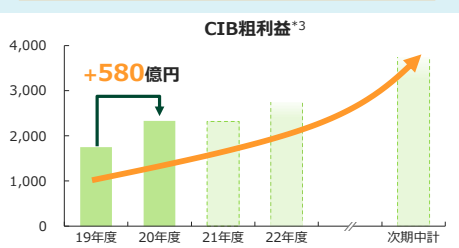


*1 2020年/Dealogic *2 当社推定(取組金額ベース)
*3 管理ベース(欧米非日系、ファンド関連収益等の合算)

サステナビリティビジネス：課題解決力の強化



強みを活かし主要マーケットでトップティアを目指す



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

23

米国マーケットを中心とした海外証券ビジネスを軸にCIBビジネスの成長を目指します。投資適格先（IG）は、グローバルベースでのセクター運営を強化し、お客さまの経営課題に対する当社グループの強みを活用したアプローチを加速することで、取引地位向上を図り、米国投資適格債市場でシェア3%・10位相当を目指します。

加えて、伸び代の大きいビジネス領域である非投資適格先（Sub-IG）への基盤拡充、並びに米国における債券S&T体制の確立に取り組みます。非投資適格のお客さま層に対しては、買収ファイナンスに伴う債券引受業務等において、グループが知見を有するセグメントから選別的に拡大していきます。また、債券S&Tは従来限定的な取組に留まっていますが、コロナ禍における債券セカンダリーマーケットの活況を十分に捉えられなかった点を踏まえ、フルライン化に向けた体制整備を進めます。

その一歩として、取扱量増加に伴うバランスシート拡大に備え、日興アメリカを増資しました。非投資適格先の拡大や債券S&Tの態勢整備は、フィーブルの大きさに鑑み、CIBビジネスにおいて、トップティアを目指す為には不可欠と考えています。ミドル・バック強化を含め、リスク管理体制の整備にも十分リソースを投入し、進めていきます。

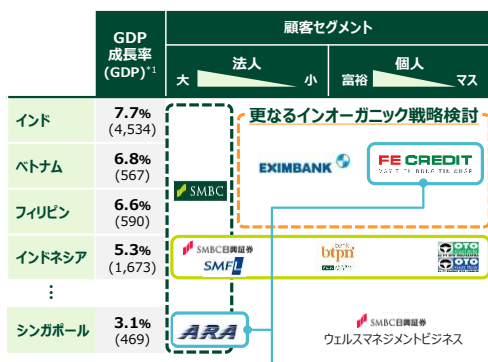
ファンドビジネスでは、コロナ禍での各国中銀の流動性供給を背景に資金流入が拡大しているビジネスチャンスに対し、サブスクリプションファイナンス等のプロダクトの強みを活用し、機動的・選択的にアセットを投入、アップサイドを確保しています。

サステナビリティビジネスでは、気候変動問題に対する世界的な意識の高まりにより、規制対応、ビジネスモデル自体の見直しがお客さまにとって重要な経営課題となっています。各地でESG専門家を採用し、お客さまの戦略立案や遂行上の課題へのアドバイス、新エネルギー活用やトランジションについての提案を強化しています。

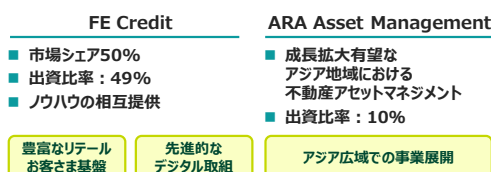
昨年度は米国における特需とも言える起債環境下、銀証一体運営やM&A等の案件を捕捉し、投資適格先の引受シェアが拡大、業績を伸ばすことが出来ました。今後、欧米等の主要マーケットでのトップティア入りを目指していきます。

アジアフランチャイズの拡大

中長期的成長を取り込む為のプラットフォーム確立へ



成長取込に向けた出資戦略

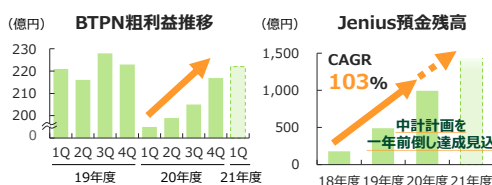


*1 IMF：GDP成長率(%) 2021-2026平均値 GDP(USD Bn) 2026予想値

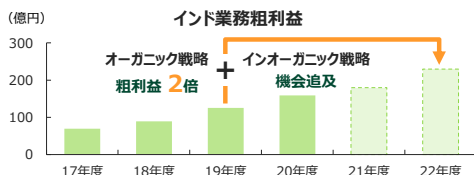
*2 2016年は各種公表データを基に当社算出。2021年は当社推定

富裕層：注力4か国における純投資資産1億円以上の個人。純投資資産＝保有資産から自宅・自家用車等の資産、借入を除いた額

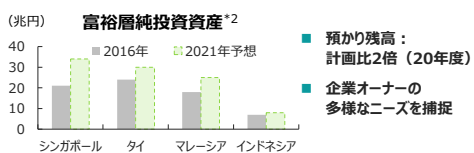
インドネシア COVID-19影響からの反転



インド 巨大マーケットの成長の取込へ



シンガポール アジアウェルスマネジメントビジネスへの参入



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

アジアフランチャイズの拡大です。

高い成長性が見込める、インド・ベトナム・フィリピン・インドネシアといった国々を対象に、オーガニック・インオーガニック両面で、個人から法人に至るフルバンクのビジネスプラットフォームを展開し、中長期的に高い成長の取込を目指しています。

直近出資を発表したベトナムFE Creditは、市場シェア約50%のリーディングプレイヤーで、豊富なりテール顧客基盤、及び先進的なデジタル分野での実績を有しています。今後、SMBCCF、FE Creditのノウハウ相互提供によるシナジー創出に取り組めます。

ARA AMは、主にシンガポール・香港・中国本土で展開する不動産AM会社です。オフィスやリテール等の伝統的な資産クラスに加え、成長が見込まれるロジスティクス、データセンターに強みを有する点が特徴です。中長期的にも拡大が見込めるアジア不動産マーケットにおける成長の取込を目指します。

インドネシアでは、20年度はコロナ影響により、BTPNの業績が下振れたものの、経済活動の再開に伴い、21年4-6月にはコロナ影響前の水準へ回復する見込です。デジタルバンキングJeniusは、社会的行動制限下、非対面金融のニーズが高まる中、高い操作性が評価され、想定を上回るペースで好調に推移しています。デジタルへの取組も根子にしつつ、更なる業容拡大を目指します。

インドでは、オーガニック成長による粗利益の倍増に取り組んでいます。20年度は、IT・インフラ・ヘルスケア等のコロナ影響が小さいセクターを中心にアセットを積み上げ、計画を上回る進捗となっています。今後もコロナ感染状況には十分留意していく必要がありますが、中長期的な成長マーケットとして、オーガニック戦略に合わせて、インオーガニックの成長機会も追求します。

アジアのウェルスマネジメントビジネスでは、20年9月に現地企業オーナーを対象とした資産運用事業を立ち上げました。お客さまの法個にわたる多様なニーズにお応えすることで、当初計画を大幅に上回る資産をお預かりするなど、立ち上りは非常に好調です。

航空機リース/持続的成長に向けた経営基盤強化

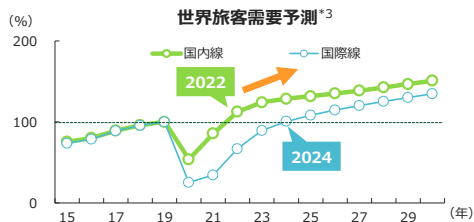
SMBCAC：強みを活かした資産効率向上

- 競合対比、現市況に強みのあるポートフォリオを構築

ナローボディ比率 80%超^{*1}

平均機齢 4.1年

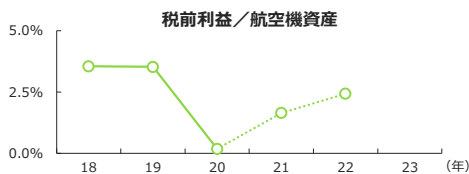
低燃費新型機比率 約6割^{*1,2}



- 財務基盤の強みを活かした
機材購入と売却による資産効率の向上

S&P格付 A-(業界トップ)

未引出借入枠 45億ドル



*1 航空機資産 *2 Neo/MAX/A350/B787

*3 IATA/ Tourism Economics

グローバルガバナンス高度化、リスク管理強化

地政学リスク

新たなビジネス領域への挑戦

マーケット変調

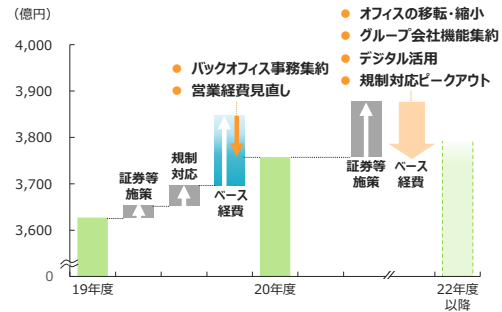
気候変動

金融規制強化

優先的にリソースを投入しプロアクティブに対応

- グローバル連携（ベストプラクティス共有、カルチャー醸成）
- グループCxO中心の態勢

経費効率の向上



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

25

航空機リースについてです。

新型コロナウイルス感染症の影響により、厳しい環境が続きますが、SMBCACのポートフォリオを競合と比較すると、国内線で主に用いられるナローボディ機の割合が高く、加えて返還の対象になりづらい、機齢が若く低燃費の機体が多いといった強みを有しています。

国内線の回復が先行している現況下、競合対比優位にマーケットの回復局面を享受できるものと考えています。

資産効率については、エアライン各社の資金需要を捉えたセール・アンド・リースバックや、航空機メーカーとのリレーションに基づき機動的に機材発注を実施する等、競合比安定した財務基盤を活かして、コロナ後の業界プレゼンス向上を見据えた採算性の高いアセット増強を行っています。

経営基盤強化については、海外ビジネスの持続的成長を支えるため、最重要分野として取り組んでいます。

地政学リスク、マーケット変調や気候変動、金融規制等の環境変化を踏まえつつ、新たなビジネス領域への挑戦を支えていく為、最優先でリソースを投入します。グループCxOのリーダーシップのもと各地域のガバナンス強化に取組み、グローバルに連携し、好事例の共有やコンプライアンス・ファーストのカルチャーの一層の醸成を進めます。

成長分野への戦略投入という観点から、経費効率の向上にも注力します。

足許では、中計施策推進や規制対応の経費が増加する中、事務集約、或はコロナ後を見据えたオフィスの見直し等、ベース経費の抑制を進めています。今後は、ニューノーマル下のオフィス戦略やグループ会社の重複機能集約・デジタル活用による一層の効率化等のベース経費抑制に加え、規制対応費用のピークアウト等を以って、全体の経費額が増加しない運営を目指します。

市場事業部門

執行役専務 小池 正道

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



中期経営計画の進捗

財務目標

業務純益

2022年度目標
3,650億円

2019年度比
▲300億円

ROCET1

2022年度目標
17%

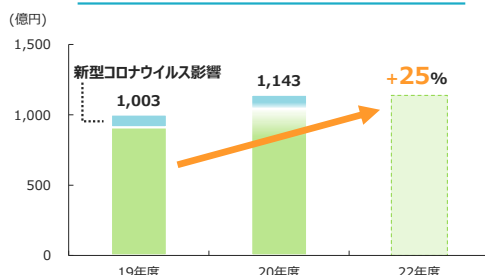
リスクアセット

3か年増減
+1.7兆円

前中計期間
▲1.5兆円

KPI

海外セールス&トレーディング収益額



20年度実績

	20年度	前年比
業務粗利益	4,607億円	+221億円
経費	▲829億円	▲33億円
(経費率)	18.0%	△0.2%
業務純益	4,135億円	+220億円
ROCET1	20.4%	+0.2%
リスクアセット	5.4兆円	+0.3兆円

主な取組

ポートフォリオ運営

- 機動的なリバランスにより収益を積み上げ

セールス&トレーディング

- お客さまのヘッジニーズを的確に捕捉
- 海外ケイパビリティを本格強化

外貨調達

- ALM部署統合によりグローバル連携を強化
- ストレス時でも安定したB/S運営を実現

Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

27

中計の進捗状況です。

中計の最終年度である22年度の業務純益は、低金利の環境が続く中で難易度の高い相場が続くという見通しのもと、19年度対比で300億円減益の3,650億円としています。

但し、20年度の業務純益は19年度対比で221億円増益の4,135億円を着地しています。これは、機動的なポートフォリオ運営により収益を積み上げたことが一番大きく寄与しました。また、S&Tにおいても、エクイティトレーディングや海外での債券ビジネスが好調だったことで、SMBC日興証券としては過去最高益を実現し、収益の押し上げに貢献したと考えています。

昨年のIR Dayでも申し上げましたが、我々のS&T収益の伸び代は海外にあると考えており、3年間で海外S&T収益を25%増やすことをKPIとして掲げています。

昨年度は順調にS&T収益を伸ばした結果となりましたが、コロナ禍という特別な事情もあったことで収益が押し上げられた面があります。また、競合他社との比較におきましては、若干の差があることも分かってきており、海外S&T収益には、まだまだ大きな伸び代があると思っています。

我々は、このポートフォリオ運営についても、S&T収益についても、昨年度の実績に決して甘んじることなく、SMBCグループとしてのケイパビリティを一層強めていきたいと考えています。

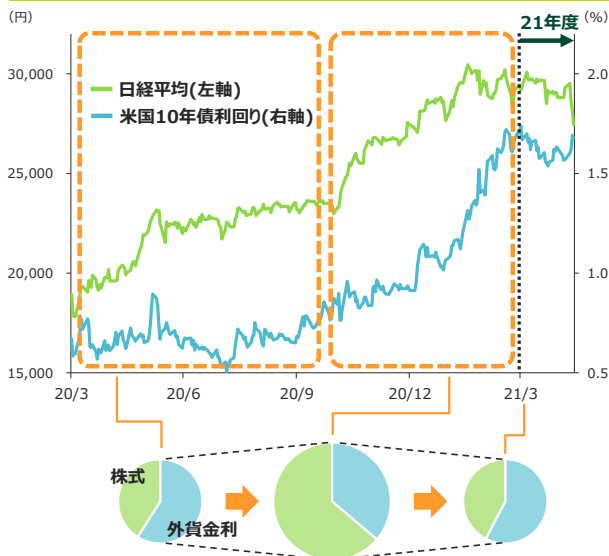
以上が中計における進捗状況になります。

ここからは市場事業部門における3つの重要なミッションである、ポートフォリオ運営、S&T、外貨調達などのALMに関して、ご説明いたします。

ポートフォリオ運営

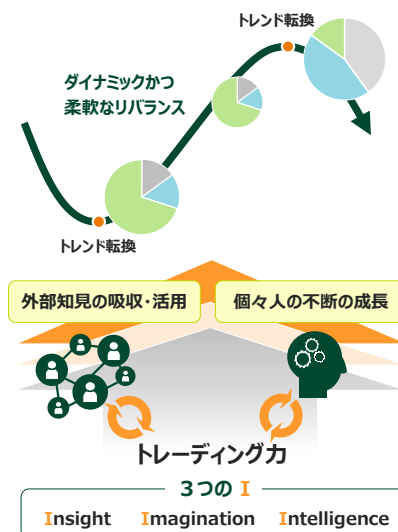
「トレーディング力」によってトレンドの転換点を捉え、ダイナミックかつ柔軟にリバランス

20年度実績（ポジション量^{*}の推移）



* 内部管理ベース

ポートフォリオ運営のポイント



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

28

昨年度はコロナ危機への対応で各国中央銀行・当局が未曾有の財政金融サポートを行い、グローバルに金利が非常に低い状態に抑えられていた局面と、米国大統領選に向けて将来の景気回復を先取りした局面の2つに分けられます。

前半では、中央銀行に対して更なる金融緩和を催促するような場面もありましたが、金利低下余地は限定的と考え、キャピタルゲイン収益を狙うよりは、昨年までに作り上げた外貨金利のリスク量を維持してキャリー収益を積み上げるオペレーションとしました。

また、各国当局の一連の政策対応で株価は底を打ったものの、先行きの経済に対する不透明感が根強く残っており、一定のリスク量を維持しました。

後半では、ワクチン開発の進展や、米国の大統領選挙でいずれの候補者が勝利しても財政支出・金融政策等の徹底的な支援により、景気回復が見込まれると考えていたため、大統領選直前から株式のリスク量を大きく積み増しました。

一方、景気回復に伴いインフレ期待が上昇する局面として、外貨金利のリスク量を抑えた運営を行いました。

我々の強みは、経済ファンダメンタルズ、金融政策、様々な政治動向等を見極めて、相場の先行きを読み解き、トレンドの転換を捉えてダイナミックにポートフォリオを入れ替えるグローバルマクロ的なアプローチです。このアプローチで重要な要素は、トレーディング力、世の中の本質を見抜き、相場を読み解く力です。

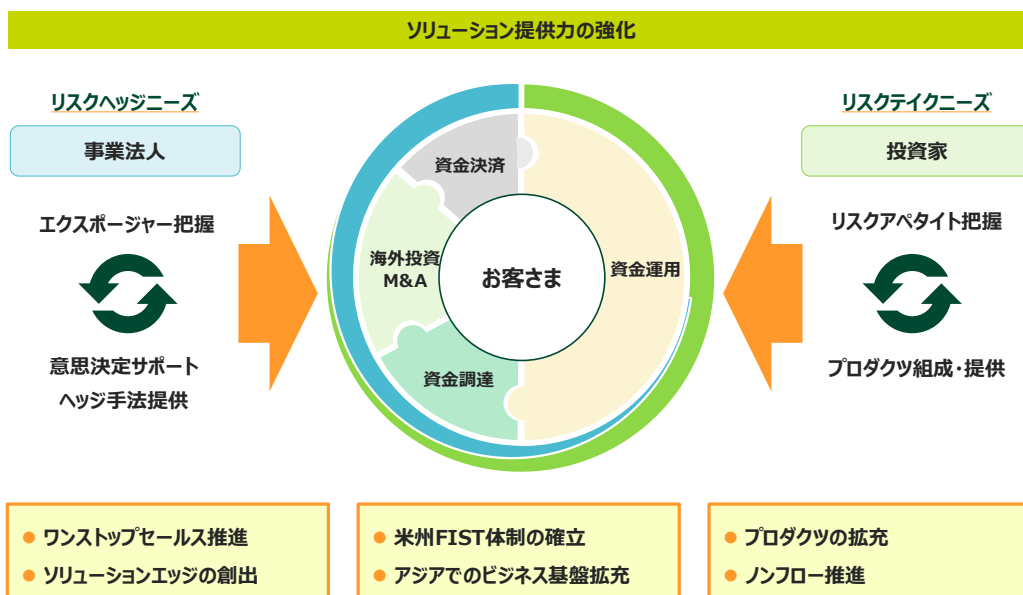
一人一人が日々起こる様々な事象を3つのIで情報収集、分析をし、徹底的に議論を行い、ポジションメイクする。その後、結果を検証する不断のサイクルを続けることで、個々の成長が実現でき、組織の成長、進化に繋がっていくと我々は確信しています。強い組織は一朝一夕ではできません。長年積み重ねてきたこのDNAを継承することで、どのようなマーケット環境でもしっかりと収益を上げられる組織になると考えています。

今後の相場を考える際に重要な事は、FEDの壮大な実験の帰趨です。

過去に類を見ない金融政策、財政政策を実施しており、これらの正常化が今後どのようなタイミングで起こるのか、これが先の相場を読む際の鍵だと思っています。

セールス&トレーディング

■ お客さまのマーケットエクスポージャーに係るソリューションプロバイダーを目指す



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

29

続いて、S&Tでは、引き続き、私どものマーケットに関する知見を活かして、お客さまのマーケットエクスポージャーに係るソリューションプロバイダーを目指していきます。

SMBCグループは、様々な業種、地域、あるいは様々なビジネスの発展段階にいらっしゃるお客さまとお付き合いさせていただいており、お客さまのニーズも多種多様です。私どもは、このニーズを大きく2つに分けて考えています。

1つは「リスクヘッジニーズ」、主に事業法人のお客さまが、ビジネスをしていく上で直面する様々なマーケットリスクに対するソリューションニーズです。もう1つは、「リスクテイクニーズ」、すなわち、主に投資家のお客さまが資金運用を検討する際のソリューションニーズです。

前者については、お客さまが、その必要性を明確に認識していらっしゃる場合もあります。例えば、本社が各事業所における資金調達等を一元管理できていないケースです。こうしたケースでは、お客さまのビジネスが全体として、どのような資金フローで構成され、どれぐらいの為替リスクや金利リスクを抱えているのか、お客さまとリスクを「見える化」します。

私どもは、このリスクの「見える化」に際して、様々なデータを分析して活用することにより、SMBCならではの競争優位性の創出、他社との差別化に努めています。

また、一人のセールスが様々な商品を提供できる「ワンストップセールス体制」を構築しており、ソリューション提供力を一段と高めています。

昨年度は、コロナ禍を受けたお客様のヘッジニーズに対して、多数の案件を成約しました。今後も引き続き、私どものエッジを一段と強化することで、お客さまの課題に寄り添った提案をしていきたいと考えています。

後者のリスクテイクニーズについては、SMBC日興証券を中心に、SMBCグループの国内外拠点において、グローバルな連携を高度化することで、お客さまのニーズに沿った商品をオーダーメイドで組成し、適切なタイミングで提供していくことが出来ると考えています。

特に、米州におけるFIST、アジアにおけるビジネス基盤の拡充に代表される、グローバルなS&Tのプラットフォームを構築していきます。

外貨調達

■ 長期的な視点に立って、安定性確保とコスト抑制の両立を追求

頑健な外貨ファンディングベース

21/3末時点の外貨バランスシート

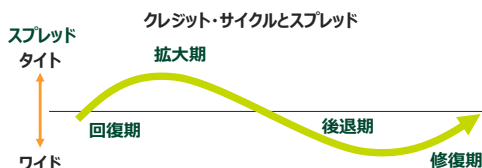
(10億ドル)



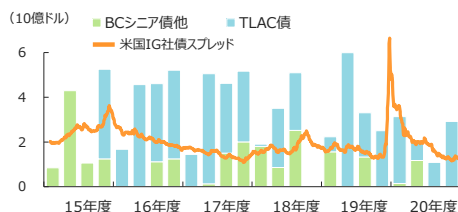
市況に応じた戦略的な調達

ファンダメンタルズ 金融政策 需給動向

グローバルALM運営



社債の発行実績



Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

30

最後に外貨調達については、貸出を通じてお客さまのビジネスを持続的に支えていくために、安定性確保とコスト抑制のベストバランスを追求していくことが非常に重要となります。

安定性の確保という点では、お客さまへの貸出金が、安定度の高い調達、つまり中長期調達とお客さまからの預金によって十分に賄われています。

また、中長期調達手段の拡充や、投資家層の拡大にも注力しており、頑健な調達基盤を実現しています。

このような安定性が確保されていることで、昨年度のようなストレス環境下においても、お客さまのビジネスをしっかりと支え続けていくことが可能となります。

一方、足許の調達環境は、各国の中央銀行による流動性供給政策により、非常に緩和的な状態です。金融政策・金融環境次第では、状況に変化が起こる可能性も我々は覚悟をしておかなければならないと思っています。

このように相場環境が変化する中、外貨調達につきましても、ポートフォリオ運営と同様に、市況に応じて戦略的に取り組んでいくことが重要だと考えています。

今がクレジットサイクルのどの局面に位置し、どのタイミングで次の局面へ移っていくのか、需給バランスはどのような状況なのか、これらを確り考えることが重要であり、クレジットサイクルの局面や調達環境により、社債発行を見送ることもあれば、調達額を増加させることもあります。

長期的な視点に立って先行きを的確に見通しながら、より安定的かつ効率的なバランスシート運営を追求していきます。

現中計では、市場事業部門の「目指す姿」として、「マーケットリスクのプロフェッショナルとして、お客様とSMBCグループに高い付加価値を提供すること」を掲げています。

これまでのところ、「目指す姿」に向かって順調に近づいてきていると考えていますが、相場環境の変化はスピードが速く、デジタル化や社会的課題への関心の高まりなど、お客さまのニーズも非常に多様化しています。

21年度は、世の中の先行きを見極め、お客さまに選ばれるソリューションを提供していくことで、お客さまと共に成長していける様、引き続きマーケットへ真摯に向き合っていきます。

本資料には、当社グループの財政状態および経営成績に関する当社グループおよびグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、保有株式に係るリスク、不良債権残高および信用関係費用の増加、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合併事業・提携・出資・買収および経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスクなどです。こうしたリスクおよび不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態および経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものを参照ください。

為替レート（月末TTM）

	20/3末	21/3末
1ドル	108.81円	110.71円
1ユーロ	119.52円	129.75円



本資料における計数、表記の定義

SMFG	三井住友フィナンシャルグループ（持株会社）
SMBC	三井住友銀行
SMBC信託	SMBC信託銀行
SMFL	三井住友ファイナンス&リース
SMBC日興	SMBC日興証券
SMCC	三井住友カード
SMBCCF	SMBCコンシューマーファイナンス
三井住友DS	三井住友DSアセットマネジメント
SMBCAC	SMBC Aviation Capital
連結	三井住友フィナンシャルグループ連結
BC単体	三井住友銀行単体
経費（BC単体）	臨時処理分を除く
業務純益	一般貸倒引当金繰入前
親会社株主純利益	親会社株主に帰属する当期純利益

中期経営計画の財務目標	22年度計画および20-22年度増減は20年度基準での内部管理ベース - 増減は金利・為替影響等調整後
-------------	---